

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и
методической работе

/Шубаева В.Г./


« 17 » июля 20 19 г.


БАНКОВСКОЕ ДЕЛО: ПРОДВИНУТЫЙ УРОВЕНЬ

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки	38.04.08 Финансы и кредит
Направленность (профиль) программы	Банки и управление активами
Уровень высшего образования	магистратура
Форма обучения	заочная

Составитель(и):

 / профессор кафедры БФРиС
д.э.н., профессор Радковская Н.П.

 / доцент кафедры БФРиС
к.э.н., доцент Ключкова Е.Н.

Санкт-Петербург
2019

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ	6
2.	МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП.....	6
3.	ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	6
4.	ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ	7
5.	СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	8
6.	ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА	13
7.	МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ	14
8.	ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....	19
9.	РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	21
9.1.	Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	21
9.2.	Материально-техническое обеспечение учебного процесса	22
10.	ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	22
11.	ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	23

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины – сформировать у магистрантов системное представление о современной стратегии развития банковского дела и банковского бизнеса, основанной на конкурентных преимуществах банковских продуктов и инновационных технологиях их продвижения на рынке, выработать устойчивые знания и умения в организации деятельности банка на финансовых рынках, закрепить профессиональные навыки по направлению.

Изучение дисциплины способствует становлению научного стиля мышления, развивает навыки самостоятельного и критического осмысления действительности, формирует широкий кругозор. Овладение этими навыками способствует успешному осуществлению профессиональной деятельности в банковской сфере и помогает в решении научных и управленческих задач.

Изучение данной дисциплины направлено на решение следующих **задач**:

1. формирование у магистрантов системы теоретических знаний роли и значения банка как института современной финансовой системы, принципов работы банка, экономического содержания деятельности коммерческого банка, современных технических средств и технологий банковской деятельности;
2. формирование умений по оценке эффективности различных вариантов управленческих решений в работе банков и разработки обоснованных предложений по их совершенствованию;
3. системное изучение основных закономерностей и тенденций развития современной банковской конкуренции; проведение анализа рынка банковских продуктов и услуг;
4. выработать навыки анализировать финансовую отчетность кредитной организации и проводить расчеты экономических показателей эффективности деятельности коммерческого банка;
5. сформировать у магистрантов практические навыки освоение методов стратегического маркетингового планирования в коммерческом банке;
6. освоение современных моделей взаимоотношений кредитных организаций с клиентами - потребителями банковских продуктов и услуг, а также инновационных маркетинговых технологий, используемых в банковской сфере;
7. исследование современных маркетинговых концепций, используемых на рынке банковских продуктов и услуг;
8. изучение процесса формирования и реализации продуктовой, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики коммерческого банка;
9. развить аналитические способности магистрантов, логику, интуицию, умение оценивать ситуацию в современном банковском секторе, обосновывать сделанные выводы.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина Б1.В.01 «Банковское дело: продвинутый уровень», относится к дисциплинам вариативной части Блока 1 РУП ОПОП, и является обязательной для освоения обучающимся после выбора обучающимся направленности (профиля) программы.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП

Код и наименование компетенции выпускника	Уровень освоения	Планируемые результаты обучения (показатели освоения компетенции)
---	------------------	---

	компетенции	
способностью владеть методами аналитической работы, связанными с финансовыми аспектами деятельности коммерческих и некоммерческих организаций различных организационно-правовых форм, в том числе финансово-кредитных, органов государственной власти и местного самоуправления (ПК-1)	(ПК-1)	<p>Знать: содержание, методы и направления анализа деятельности коммерческого банка, средства анализа; сущность и виды современных и перспективных инновационных банковских продуктов и услуг, направления развития инновационной составляющей банковского дела при обслуживании клиентов З1 (ПК-1);</p> <p>Уметь: применять современные подходы, методы и инструменты анализа деятельности коммерческих банков, а также других финансовых институтов на основе проведенных научных исследований и выявлять перспективные направления развития банковского рынка, определять направления развития банковских инноваций в сфере предоставления услуг У1 (ПК-1);</p> <p>Владеть: навыками анализа различных направлений деятельности коммерческих банков и других финансовых институтов, разработки новых, в том числе, инновационных банковских продуктов для клиентов, продвижения и сопровождения их В1 (ПК1)</p>
способностью дать оценку текущей, кратко- и долгосрочной финансовой устойчивости организации, в том числе кредитной (ПК-6)	Первый уровень (пороговый) (ПК-6) - 1	<p>Знать: основные факторы, влияющие на финансовую устойчивость банка и других финансовых организаций, подходы к регулированию показателей, влияющих на финансовую устойчивость З1 (ПК-6);</p> <p>Уметь: анализировать и оценивать финансовую устойчивость, ликвидность и надежность финансовых организаций, в том числе банков, подверженность их различным видам рисков У1 (ПК-6);</p> <p>Владеть: навыками анализа и оценки ключевых показателей, характеризующих финансовую устойчивость финансовых организаций В1 (ПК-6)</p>

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов, из которых 9 часов самостоятельной работы обучающегося отводится на подготовку и защиту экзамена.

Форма промежуточной аттестации: экзамен – 2 семестр.

Распределение фонда времени по темам дисциплины по заочной форме обучения представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины (заочная форма обучения)

Номер и наименование тем	Объем дисциплины (ак. часы)			
	Контактная работа			СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	СРО
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Тема 1. Банковская система в условиях финансовой глобализации. Банковская система РФ: определение, структура и современное состояние	0,5	2	-	11
Тема 2. Правовые основы государственного регулирования банковской деятельности	-	1	-	11
Тема 3. Организация деятельности коммерческого банка	-	1	-	11
Тема 4. Ресурсы коммерческого банка	0,5	1	-	13
Тема 5. Организация банковского кредитования	-	1		8
Тема 6. Организация деятельности коммерческого банка на финансовых рынках. Контроль операций на финансовых рынках в рамках ПОД/ФТ	0,5	1		8
Тема 7. Оценка деятельности коммерческого банка	-	1	-	9
Тема 8. Содержание и особенности банковских услуг и продуктов	0,5	1		13
Тема 9. Процесс создания (проектирования) банковского продукта или услуги	0,5	1		11
Тема 10. Рынок банковских услуг и продуктов и его сегментация	-	1		13
Тема 11. Концепция продвижения банковских продуктов на рынке	-	1		13
Тема 12. Разработка стратегии продвижения банковских продуктов на рынке	0,5	1		13
Тема 13. Формирование современной модели взаимоотношений с клиентами - потребителями банковских продуктов и услуг	-	1		8
Тема 14. Банковская конкуренция: формы, виды и факторы, влияющие на ее уровень	0,5	1		10
Тема 15. Новые методы и модели организации продвижения банковских продуктов на рынке как способ удержания конкурентных позиций банка	0,5	1		8
Экзамен			-	-
Всего по дисциплине:	4	16	-	160

5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

РАЗДЕЛ I. ОСНОВЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Тема 1. Банковская система в условиях финансовой глобализации. Банковская система РФ: определение, структура и современное состояние

Финансовая глобализация как фактор формирования системы интегрированного финансового регулирования и надзора в мировой экономической системе. Влияние финансового кризиса на трансформацию банковской системы РФ. Новые инструменты надзора и регулирования деятельности кредитных организаций. Понятие и структура банковских систем. Национальные банковские системы (на примере зарубежных стран). Банковская глобализация. Место и функции банков на финансовых рынках.

Центральный банк РФ (Банк России): определение, организационное устройство, цели деятельности, функции и роль в кредитной системе. Статус Банка России как мегарегулятора финансового рынка, его полномочия по надзору и контролю.

Коммерческий банк и его инфраструктура как элементы банковской системы. Союзы и ассоциации кредитных организаций. Банковская консолидированная группа и банковский холдинг. Система страхования вкладов физических лиц в Российской Федерации: принципы функционирования, роль Агентства по страхованию вкладов в ее функционировании, порядок формирования средств фонда страхования и выплат из него страховых возмещений вкладчикам. Взаимоотношения Банка России с кредитными организациями. Современное состояние и направления модернизации банковской системы. Факторы, влияющие на банковскую деятельность в рыночных условиях.

Тема 2. Правовые основы государственного регулирования банковской деятельности

Основная характеристика современного банковского законодательства и его структура. Законодательные основы деятельности современного банка. Совершенствование правового обеспечения банковской деятельности. Нормотворческая деятельность Банка России.

Тема 3. Организация деятельности коммерческого банка

Нормативное регулирование банковской деятельности в Российской Федерации. Порядок государственной регистрации и лицензирования банковской деятельности в Российской Федерации. Виды банковских лицензий. Основания для отзыва банковской лицензии. Порядок отзыва лицензии и ликвидации коммерческого банка. Ликвидация, банкротство и реорганизация коммерческого банка. Принципы деятельности и функции коммерческих банков. Организационно-правовые формы и принципы деятельности кредитных организаций. Органы управления коммерческого банка, полномочия руководящих, исполнительных и контрольных органов, внутренняя организационная структура управления банка, задачи отдельных структурных подразделений.

РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Тема 4. Ресурсы коммерческого банка

Общая характеристика ресурсов коммерческих банков и их структура, классификация. Собственные ресурсы банков: состав, характеристика составных частей, структура. Основные функции собственного капитала банка. Оценка достаточности собственного капитала банка. Факторы, влияющие на величину собственных средств банка. Методы увеличения собственного капитала банка. Порядок формирования и увеличения уставного капитала банка. Основополагающие базельские принципы эффективного банковского надзора.

Привлеченные и заемные средства коммерческого банка. Депозитные операции банков. Классификация вкладов: по категориям вкладчиков и формам изъятия вклада. Особенности договора банка о вкладе с физическим лицом, как публичного договора. Депозитная политика коммерческого банка.

Банковские сертификаты (депозитные и сберегательные сертификаты). Экономическая сущность. Классификация сертификатов: по категориям вкладчиков, по способам оформления, по срокам обращения, по условиям выплаты процентов.

Банковский вексель как источник ресурсов коммерческих банков: законодательно-нормативная база выпуска и обращения, виды векселей.

Кредиты ЦБ РФ как кредитора в последней инстанции. Виды кредитов рефинансирования под рыночные и нерыночные активы: ломбардный, овернайт, внутридневной, кредиты под залог прав требований по кредитным договорам, под векселя заемщиков банка, под

поручительства других кредитных организаций. Экономическое содержание и условия получения каждого вида кредита.

Межбанковские кредиты. Необходимость и способы привлечения. Прямой договор межбанковского кредита: содержание и порядок оформления.

Облигации коммерческого банка как средство привлечения заемного капитала. Виды облигаций коммерческих банков. Порядок государственной регистрации выпусков облигаций и проспекта их эмиссии в ЦБ РФ.

Тема 5. Организация банковского кредитования

Экономическая и юридическая основа банковского кредита. Субъекты кредитных отношений в условиях рынка. Виды банковских кредитов и их классификация. Принципы кредитования рыночного хозяйства. Формы обеспечения возвратности кредита.

Организация процесса выдачи и погашения банковского кредита.

Кредитный портфель банка, его анализ и оценка. Управление кредитным риском. Порядок создания и использования резервов на возможные потери по кредитным требованиям.

Понятие и критерии кредитоспособности клиента. Кредитоспособность юридических лиц на основе системы финансовых коэффициентов. Оценка кредитоспособности физического лица: скоринговая оценка, на основе изучения кредитной истории физического лица на основе финансовых показателей его платежеспособности. Правовой и экономический аспекты кредитного договора банка с клиентом.

Ипотечные кредиты и их разновидности для корпоративных клиентов и для частных лиц. Модели ипотечного кредитования в экономически развитых странах (одноуровневая и двухуровневая). Схемы ипотечного кредитования жилищного строительства в РФ.

Потребительский кредит как средство удовлетворения потребительских нужд населения, разновидности потребительских ссуд на текущие цели и на затраты капитального характера, особенности оформления кредитного договора с частными лицами.

Тема 6. Организация деятельности коммерческого банка на финансовых рынках. Контроль операций на финансовых рынках в рамках ПОД/ФТ

Экономическая сущность и характеристика операций коммерческого банка с ценными бумагами. Правовое регулирование работы банков с ценными бумагами. Виды ценных бумаг, выпускаемых коммерческими банками и их характеристика. Порядок выпуска банками собственных акций. Особенности организации выпуска облигаций и сертификатов, выпуск банками собственных векселей. Требования Центрального банка РФ, предъявляемые к коммерческим банкам, выпускающим собственные долговые обязательства.

Общая характеристика деятельности банка в качестве непрофессионального и профессионального участника рынка ценных бумаг.

Инвестиционные операции банка с ценными бумагами: сущность, группировка. Регулирование валютных операций коммерческих банков. Классификация валютных операций. Нормативное регулирование деятельности банков на валютном рынке. Выполнение функций уполномоченного банка. Основные валютные операции, проводимые российскими коммерческими банками на внутреннем и внешнем рынках: содержание, технологии. Межбанковский валютный рынок.

Брокерские и дилерские операции банков с ценными бумагами. Посреднические (агентские) функции банка на основе договора комиссии и договора поручения.

Организация деятельности банка при работе с драгоценными металлами. Порядок работы банков с драгоценными металлами. Виды банковских операций с драгоценными металлами.

Законодательные основы регулирования операций на финансовых рынках в рамках ПОД/ФТ. Эффективность функционирования национальной системы ПОД/ФТ: определение,

современное состояние, принципы. Система мониторинга финансовой устойчивости банковского сектора: структура и цели.

Тема 7. Оценка деятельности коммерческого банка

Банковская отчетность: определение, значение, виды и порядок формирования. Основные задачи банковской отчетности. Текущая бухгалтерская отчетность кредитной организации. Состав, содержание и принципы организации годовой бухгалтерской отчетности кредитной организации. Содержание и порядок представления отчетности кредитными организациями в Банк России. Обязательные нормативы коммерческого банка. Понятие ликвидности и риска ликвидности коммерческого банка. Факторы, определяющие ликвидность банка и риск ликвидности. Характеристика и развитие системы показателей, используемых в России для оценки ликвидности банков. Показатели оценки деятельности коммерческого банка.

РАЗДЕЛ III. БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ. РЫНОК БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

Тема 8. Содержание и особенности банковских услуг и продуктов

Понятие «банковская триада»: банковская операция, банковская услуга, банковский продукт - взаимосвязь и отличительные особенности.

Определение банковской операции как технического, технологического, финансового, интеллектуального или профессионального действия банка. Основные виды банковских операций.

Условие предоставления банковской услуги. Основы формирования и виды банковских услуг.

Банковский продукт как симбиоз банковских операций и услуг. Структура и виды банковских продуктов. Интегрированные финансовые продукты как новая форма банковских продуктов.

Свойства банковского продукта (услуги): неосязаемость; непостоянство качества; невозможность хранения и накопления. Формирование имиджа банковского продукта и воздействие на него различных факторов: имиджа банка, качества продукта, рейтинга банковских продуктов.

Тема 9. Процесс создания (проектирования) банковского продукта или услуги

Создание банковского продукта: обоснование проекта, участники проекта и их взаимодействие. Этапы создания (проектирования) банковского продукта (услуги). Характеристика и анализ каждого этапа (1-й этап – поиск идеи создания банковского продукта (услуги); 2-й этап - процесс создание банковской услуги (продукта); 3 – й этап - внедрение банковской услуги (продукта); 4 – й этап - анализ результатов внедрения).

Мультиатрибутивная модель продукта: свойства и атрибуты. Современная модификация и оптимизация модели (проекта) банковского продукта (услуги). Создание паспорта продукта.

Жизненный цикл банковского продукта (услуги): понятие и этапы (этап внедрения; этап роста; этап зрелости; этап спада). Продуктовая линейка и продуктовый портфель банка.

Составление окончательного перечня предлагаемых клиенту финансовых продуктов.

РАЗДЕЛ IV. ПРОДВИЖЕНИЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ НА РЫНКЕ

Тема 10. Рынок банковских услуг и продуктов и его сегментация

Понятие рынка банковских услуг и продуктов и его особенности. Рынок банковских услуг и продуктов как составная часть национального финансового рынка: тенденции и факторы его развития.

Сегментация рынка банковских услуг и продуктов: принципы и подходы. Этапы сегментации рынка. Критерии сегментации рынка. Признаки сегментации рынка. Методы сегментации рынка. Характеристика выделенных сегментов рынка.

Предоставление потребителю финансовых услуг информации о состоянии и перспективах рынка, тенденциях в изменении курсов ценных бумаг, иностранной валюты, условий по банковским продуктам и услугам

Тема 11. Концепция продвижения банковских продуктов на рынке

Основные концепции продвижения банковских продуктов на рынке: концепция «поиска наиболее выгодных (или новых) рынков» для продвижения готовых продуктов (услуг); концепция «управления», основанная на изучении потребностей клиента и создании (модернизации) на этой базе новых продуктов и услуг.

Методы продвижения банковских продуктов на рынке: активный и пассивный подход.

Понятие банковского маркетинга и маркетингового инструментария, входящего в состав комплекса маркетинга (marketing-mix). Базовая (традиционная) модель marketing-mix и ее применение в банковской сфере: «модель 4Р». Содержание продуктовой, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики коммерческого банка. Современные модели marketing-mix банка: концепция 5Е и другие.

Осуществление подбора финансовых продуктов и услуг.

Организация продажи финансовых продуктов (банковские депозиты, паевые фонды, брокерское обслуживание, обезличенный металлический счет) в рамках персонального финансового плана.

Дополнительная продажа финансовых продуктов в рамках персонального финансового плана.

Тема 12. Разработка стратегии продвижения банковских продуктов на рынке

Организация стратегического планирования в коммерческом банке. Содержание стратегического плана банка. Стратегические цели и основные принципы продвижения банковских продуктов на рынке. Планирование маркетинга и основные разделы плана.

Виды маркетинговых стратегий развития банка: стратегия «роста»; стратегия «достижения конкурентных преимуществ»; стратегия «совершенствования деятельности банка»; стратегия «диверсификации»; стратегия «разработки новых банковских продуктов». Клиентоориентированная стратегия банка.

Тема 13. Формирование современной модели взаимоотношений с клиентами - потребителями банковских продуктов и услуг

Клиенты банка: понятие и основные признаки. Характеристика Типов клиентов банка. Принципы взаимоотношений банка с клиентами. Программа лояльности клиентов.

Предоставление потребителю финансовых услуг информации о состоянии и перспективах рынка, тенденциях в изменении курсов ценных бумаг, иностранной валюты, условий по банковским продуктам и услугам.

Разъяснение сути финансовых продуктов, юридических и экономических характеристик финансовых продуктов и услуг.

Предоставление клиенту качественных профессиональных услуг, ориентированных на потребности и интересы клиента.

Тенденции развития взаимоотношений банка с клиентами. Привлечение клиентов на ранней стадии проектирования банковского продукта. Совместный поиск концептуальных

решений в области создания инновационных продуктов и технологий продвижения их на рынке. Удалённые каналы взаимодействия с клиентами: Онлайн-банкинг; SMS-сервис «Мобильный банк»; терминалы самообслуживания. Продажа розничных кредитных продуктов клиентам через систему «Кредитная фабрика» и др.

РАЗДЕЛ V. КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Тема 14. Банковская конкуренция: формы, виды и факторы, влияющие на ее уровень

Содержание банковской конкуренции: понятие, субъекты и объекты.

Виды и сфера банковской конкуренции. Основные формы банковской конкуренции. Факторы, влияющие на уровень банковской конкуренции.

Стратегии достижения лидерства банка: стратегия операционного совершенства (Strategy of Operational Excellence), стратегия лидерства продукта (Product Leadership Strategy), стратегия доверительных отношений с клиентами (Customer Intimacy Strategy).

Банковский бренд: роль и значение в повышении конкурентных преимуществ банка. Управление банковским брендом.

Бенчмаркинг как способ повысить конкурентоспособность банка.

Конкурентоспособность банковских продуктов и услуг. Новые условия конкуренции на рынке банковских продуктов и услуг. Государственная политика и государственное регулирование банковской конкуренции.

Тема 15. Новые методы и модели организации продвижения банковских продуктов на рынке как способ удержания конкурентных позиций банка

Модели кооперации в сбыте банковских продуктов: предпосылки и экономическая целесообразность. Модель универсальных финансовых продуктов. Кооперация в форме заключения договоров сбыта. Создание стратегических альянсов и совместных предприятий. Франчайзинг. Финансовые конгломераты. Кооперация с независимыми внешними организациями. Кобрендинг: виды и технологии. Кооперация банков с предприятиями розничной торговли (POS – кредитование).

Использование инструментов контент – маркетинга для продвижения банковских продуктов: создание интернет – сайтов; интернет реклама; использование социальных сетей; публикация новостных и рекламных материалов в электронных СМИ (в тематических и общеинформационных).

6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

Таблица 6.1 – Практические занятия/ Семинарские занятия.

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство
1	2	3
1	Банковская система в условиях финансовой глобализации. Банковская система РФ: определение, структура и современное состояние	Практическое занятие: дискуссия (групповое обсуждение)
2	Правовые основы государственного регулирования банковской деятельности	Практическое занятие: дискуссия (групповое обсуждение)
3	Организация деятельности коммерческого банка	Практическое занятие: Деловая игра «Создание коммерческого банка и порядок регистрации его деятельности»

4	Ресурсы коммерческого банка	Практическое занятие: разбор кейсов, решение задач
5	Организация банковского кредитования	Практическое занятие: разбор кейсов, решение задач
6	Организация деятельности коммерческого банка на финансовых рынках. Контроль операций на финансовых рынках в рамках ПОД/ФТ	Практическое занятие: разбор кейсов, решение задач
7	Оценка деятельности коммерческого банка	Практическое занятие: разбор кейсов, решение задач
8	Содержание и особенности банковских услуг и продуктов	Практическое занятие: дискуссия (групповое обсуждение)
9	Процесс создания (проектирования) банковского продукта или услуги	Практическое занятие: дискуссия (групповое обсуждение)
10	Рынок банковских услуг и продуктов и его сегментация	Практическое занятие: разбор кейсов
11	Концепция продвижения банковских продуктов на рынке	Практическое занятие: разбор кейсов
12	Разработка стратегии продвижения банковских продуктов на рынке	Практическое занятие: дискуссия (групповое обсуждение)
13	Формирование современной модели взаимоотношений с клиентами - потребителями банковских продуктов и услуг	Практическое занятие: дискуссия (групповое обсуждение)
14	Банковская конкуренция: формы, виды и факторы, влияющие на ее уровень	Практическое занятие: Круглый стол «Проблемы банковской конкуренции в XXI веке – новые формы взаимодействия с клиентами», Аналитическое эссе
15	Новые методы и модели организации продвижения банковских продуктов на рынке как способ удержания конкурентных позиций банка	Практическое занятие: Деловая игра на тему: «Розничный банк как очередной социальный проект или прибыльный бизнес - проект продвижения современных продуктов и технологий на территории России?»

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины

Для формирования четкого представления об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине в самом начале учебного курса обучающийся должен ознакомиться с учебно-методической документацией:

– рабочей программой дисциплины: с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, перечнем знаний и умений, которыми в процессе освоения дисциплины должен владеть обучающийся,

– порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации;

– графиком консультаций преподавателей кафедры.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционных и практических типов, а также выполнение самостоятельной работы позволит успешно освоить дисциплину.

В процессе освоения дисциплины обучающимся следует:

- слушать, конспектировать излагаемый преподавателем материал;
- ставить, обсуждать актуальные проблемы курса, быть активным на занятиях;
- задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений;

- выполнять задания практических занятий полностью и установленные сроки.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, то обратиться к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному занятию, рекомендуется не позже чем в 2 - недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме.

7.2. Организация самостоятельной работы

Под самостоятельной работой обучающихся понимается планируемая работа обучающихся, направленная на формирование указанных компетенций, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, без его непосредственного участия.

Методическое обеспечение самостоятельной работы при наличии обучающихся лиц с ограниченными возможностями представляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Методическое обеспечение самостоятельной работы, в т.ч. для обучающихся с использованием ДОТ и лиц с ограниченными возможностями здоровья представлено:

Электронный учебно-методический комплекс дисциплины размещен в СДО «Moodle» на сайте СПбГЭУ de.unicon.ru.

Виды самостоятельной работы по дисциплине представлены в таблице 7.2.1.

Таблица 7.2.1 – Организация самостоятельной работы обучающегося

№ темы	Вид самостоятельной работы
1	2
1,4,5,8, 10	<i>Индивидуальное самостоятельное задание.</i> Подготовка презентации, характеризующей основные тенденции развития банковского сектора и рынка банковских услуг
2	<i>Индивидуальная самостоятельная работа</i> - задание по теме 2. Правовые основы государственного регулирования банковской деятельности. Рассмотреть и систематизировать действующие нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность кредитных организаций в РФ. Оформить в виде таблицы, в которой отразить № и дату принятия НПА, название документа и основные вопросы, которые регламентируются данным НПА
3	Подготовка к Деловой игре по теме № 3. Организация деятельности

№ темы	Вид самостоятельной работы
	коммерческого банка «Создание коммерческого банка и порядок регистрации его деятельности»
4,5,6,7	<p>Решение кейсов и задач, выполнение практических заданий по вопросам организации деятельности коммерческого банка</p> <p>Пример: Кейс 1: «У вашего ближайшего родственника имеется 1 млн. 520 тыс. руб. Посоветуйте ему наиболее эффективные способы сбережения денег на текущий момент. Предложите ему несколько возможных вариантов с учетом разновидностей банковских продуктов для физических лиц и действующего правового регулирования в РФ.</p> <p>Для решения этой задачи группа студентов разбивается на подгруппы. Каждой группе предлагается ответить на следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - какие банки (или их филиалы) расположены в регионе? - какова степень их надежности? - какой вклад и в каком банке Вы посоветуете выбрать? - как его оформить? - сколько денег будет через три года? - какие альтернативные способы сбережения и накопления денег можно предложить? При этом необходимо рассчитать доходность по данным видам финансовых инструментов. <p>Для поиска информации в интернете у каждой подгруппы есть доступ в сеть Интернет. Некоторая информация может быть предоставлена в распечатанном виде.</p>
5	<p><i>Индивидуальная самостоятельная работа</i> - задание по теме 5. Организация банковского кредитования</p> <p>Пример: Кейс 1: Изучите представленные данные и проведите анализ причин получаемых банками убытков за 2017 и 2018 гг. Выделите основные причины формирования убытков банками в 2017 и 2018 гг. Определите, как на представленные показатели повлияло ужесточение регулирования финансового рынка со стороны мегарегулятора Банка России, как изменилось качество кредитного портфеля банков.</p> <p>Большинство кредитных организаций в 2018 году показали прибыль: доля прибыльных кредитных организаций по сравнению с 2017 годом увеличилась с 75 до 79%. Прибыль в сумме 1,9 трлн. руб. показали 384 кредитные организации (в 2017 году – 1,6 трлн. руб. и 421 кредитная организация соответственно).</p> <p>С убытками в размере 575 млрд. руб. завершили год 100 кредитных организаций – 21% от числа действующих на 01.01.2019, тогда как в 2017 году 140 кредитных организаций (25% действовавших на 01.01.2018) понесли убытки на сумму 772 млрд. руб.</p> <p>В 2018 году около 93% (536 млрд. руб.) объема убытков приходилось на банки, в отношении которых осуществляются меры по предупреждению банкротства, на другие 8 банков из числа топ-100 по величине активов приходилось 26 млрд руб. убытков.</p> <p>Из 100 убыточных кредитных организаций по итогам 2018 года 29 понесли убытки и за 2017 год, а еще 26 – были убыточными в 2016– 2018 годах. Большинство из данных 55 организаций находятся за пределами топ-100 по величине активов.</p>
5	<i>Индивидуальная самостоятельная работа</i> - задание по теме 5. Организация банковского кредитования

№ темы	Вид самостоятельной работы
	Рассмотреть и проанализировать рынок банковских кредитов РФ в целом и по отдельным субъектам РФ (по выбору студента) за последние 5 лет. Провести анализ показателей в динамике, объяснить причины изменений, произошедшие за анализируемый период и сделать выводы. Оформить в виде презентации.
5	<p><i>Индивидуальная самостоятельная работа</i> - задание по теме 5. Организация банковского кредитования</p> <p>Рассмотреть и проанализировать существующие методики оценки кредитоспособности заемщиков: российский и зарубежный опыт (по вариантам)</p> <p>Вариант 1. Кредитоспособность крупных и средних предприятий: финансовые коэффициенты оценки кредитоспособности клиентов коммерческого банка; анализ делового риска как способ оценки кредитоспособности клиента; определение класса кредитоспособности клиента.</p> <p>Вариант 2. Оценка кредитоспособности предприятий малого бизнеса.</p> <p>Вариант 3. Оценка кредитоспособности физического лица: скоринговая оценка; оценка кредитоспособности на основе изучения кредитной истории физического лица; оценка кредитоспособности физического лица на основе финансовых показателей его платежеспособности.</p> <p>Оформить в виде презентации.</p> <p>Подготовка к Контрольной точке № 1</p>
8	<p><i>Индивидуальная самостоятельная работа</i> - задание по теме 8. Содержание и особенности банковских услуг и продуктов.</p> <p>Рассмотреть и систематизировать основные виды простых, комплексных и пакетированных продуктов банков Северо-Западного региона (или другого региона России). Оформить в виде презентации.</p>
9	<p><i>Индивидуальная самостоятельная работа</i> - задание по теме 9. Процесс создания (проектирования) банковского продукта или услуги.</p> <p>Рассмотреть мультиатрибутивную модель на примере банковского продукта (банк и продукт выбирается самостоятельно). Оформить в виде презентации.</p>
10	<p><i>Индивидуальная самостоятельная работа</i> - задание по теме 10. Рынок банковских услуг и продуктов и его сегментация.</p> <p>Провести анализ рынка банковских услуг и продуктов (любого региона России). Определить тенденции и факторы его развития. Оформляется в виде презентации.</p>
11	<p><i>Индивидуальная самостоятельная работа</i> - задание по теме 9. Процесс создания (проектирования) банковского продукта или услуги и теме 11. Концепция продвижения банковских продуктов на рынке.</p> <p>Проектирование и последующая защита нового банковского продукта (модернизация существующего) и разработка технологии его продвижения на рынке. Оформляется в виде презентации.</p>
12	<p><i>Индивидуальная самостоятельная работа</i> - задание по теме 12. Формирование современной модели взаимоотношений с клиентами - потребителями банковских продуктов и услуг.</p> <p>Рассмотреть вопрос влияния рекламы на реализацию маркетинговой стратегии банка. Представить образцы рекламы банковских продуктов (услуг) банков Северо - Запада. Дать оценку качеству рекламы. Создать альтернативный проект рекламы банковского продукта (услуги). Оформляется в виде презентации.</p>
13	<i>Индивидуальная самостоятельная работа</i> - задание по теме 13.

№ темы	Вид самостоятельной работы
	Формирование современной модели взаимоотношений с клиентами - потребителями банковских продуктов и услуг. Рассмотреть контент – маркетинг и его роль в процессе создания и продвижения банковских продуктов (услуг) на рынке. Оценить его преимущество и недостатки по сравнению с другими методами формирования взаимоотношений с клиентами. Оформляется в виде презентации.
14	<i>Индивидуальная самостоятельная работа</i> - задание по теме 14. Банковская конкуренция: формы, виды и факторы, влияющие на ее уровень. Рассмотреть условия формирования современной банковской конкуренции в России и за рубежом: «ценовые» и «неценовые» компоненты. Оценить влияние государственного регулирования на поддержание здоровой конкуренции на банковском сегменте финансового рынка. Рассмотреть динамику банковской конкуренции за последние пять лет. Оформляется в виде презентации.
10	<i>Групповая самостоятельная работа</i> – задание по теме 10. Рынок банковских услуг и продуктов и его сегментация. Выполнить маркетинговое исследование: «Портрет клиента банка» по методу «фокус – групп». Задание выполняют магистранты, предварительно разделенные на две группы (по гендерному типу), на основе анкетирования и с учетом разработанной дорожной карты проведения маркетингового исследования. Оформляется в виде презентации.
12,14	<i>Групповая самостоятельная работа</i> – задание по теме 12. Разработка стратегии продвижения банковских продуктов на рынке и теме 14. Банковская конкуренция: формы, виды и факторы, влияющие на ее уровень. Провести практическое исследование конкурентных стратегий региональных банков (федеральных округов). Выбор региона осуществляется каждой группой самостоятельно (с учетом предварительного разделения магистрантов на группы по количеству округов). В процессе выполнения задания необходимо выделить сильные и слабые стороны исследуемых стратегий. Сравнить их с конкурентными стратегиями банков с государственным участием (Сбербанк и ВТБ). Оформляется в виде презентации. Подготовка к Деловой игре на тему: «Розничный банк как очередной социальный проект или прибыльный бизнес - проект продвижения современных продуктов и технологий на территории России?»
15	Подготовка аналитического эссе Подготовка к Контрольной точке № 2
1-15	Подготовка к занятиям практического типа
1-15	Подготовка к экзамену

Каждый вид СРО, указанный в таблице 7.2.1 обеспечен методическими материалами.

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «Банковское дело: продвинутый уровень» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- *проблемная лекция:*

«Банковские электронные услуги: понятие и роль в деятельности коммерческого банка. Современные подходы к организации безопасности банковских электронных систем» (тема № 6);

«Новые методы и модели организации продвижения банковских продуктов на рынке как способ удержания конкурентных позиций банка» (тема № 15);

- кейсы, деловые ситуации и другие интерактивные формы обучения, используемые в дисциплине:

1. Кейс: «Задание предполагает описание действующего коммерческого банка (на примере выбранного студентами банка) (структура банка, финансовые показатели в динамике за последние 3 года, филиальная сеть, банковские услуги и продукты, тарифы на обслуживание, конкурентная позиция), на основе которого студентам необходимо провести анализ по предложенному алгоритму:

- детально рассмотреть возможные пути принятия решений при увеличении или уменьшении показателей по стратегическому развитию банка и их влияние на конечный финансовый результат банка.

- детально описать последствия (в числовых характеристиках) принятия предложенных решений.

- сделать выводы об эффективности принятых решений и функционирования коммерческого банка, а также о тенденциях его развития. Дать рекомендации руководству коммерческого банка об избрании соответствующей стратегии развития на основе предложенной модели (тема 3, 4, 7).

2. Деловая игра на тему «Создание коммерческого банка и порядок регистрации его деятельности»: Главная цель игры – понимание, усвоение и запоминание содержания федеральных законов, инструкций, положений и других нормативных документов Центрального банка РФ, регламентирующих и регулирующих создание, регистрацию и деятельность коммерческих банков. Содержание игры: План игры является повесткой учредительного собрания и начинается с выборов председателя и секретаря учредительного собрания большинством голосов. Далее председатель начинает собрание, а секретарь ведет протокол. Студентам предлагается в ходе деловой игры определить название банка и организационно-правовую форму банка; сформулировать миссию и цель деятельности банка; создать свой логотип; определить структуру активов и пассивов банка; определить стратегию деятельности и продуктовую линейку. По результатам выполненной работы студенты сдают отчет и получают оценку (тема 3).

3. Деловая ситуация (групповое обсуждение): «Продукты и услуги для клиентов банка физических лиц (стандартные и индивидуальные - для VIP-клиентов). Новое направление приват – банкинга: финансовая аналитика и финансовое планирование, консьерж – сервис и др.» Рассмотреть и сравнить различные предложения Российских банков для VIP-клиентов. Оценить качество предлагаемых продуктов и услуг с позиции банка и с позиции клиента (тема 8).

4. Деловая ситуация (групповое обсуждение): «Старый (депозитный) продукт (на последнем этапе жизненного цикла) банк размещает на новом сегменте регионального рынка». Определить жизненный цикл данного продукта в новых условиях: 1) при наличии аналогов, предлагаемых местными банками-конкурентами, но с учетом различных каналов сбыта; 2) при отсутствии подобного продукта на рынке, но с учетом его последнего этапа жизненного цикла (тема 9).

5. Кейс: «Коммерческий банк готовится выйти на новый рынок (в новый регион)». Провести и обосновать сегментацию регионального рынка банковских услуг и продуктов и дать характеристику отдельным его сегментам. Обосновать возможность его изменения под воздействием внешних и внутренних факторов (на примере конкретного российского региона по выбору аудитории) (тема 10).

6. Кейс: «Существуют две различных концепции продвижения банковских продуктов на рынке. Какой из них отдать предпочтение (концепции «поиска наиболее выгодных (или новых) рынков» или концепции «управления»)?» Рассмотреть каждую из концепций: достоинства и недостатки. Определить наиболее успешную концепцию исходя из сложившихся условий развития российского и международного финансового рынка (тема 11).

7. Деловая ситуация (групповое обсуждение): «Проблемы создания (проектирования) нового банковского продукта (модернизация существующего) и технологии продвижения его на рынке» (тема 8 и тема 10).

8. Деловая ситуация (групповое обсуждение): «Банковский бренд: место в сознании реальных и потенциальных потребителей банковских услуг и продуктов». Обосновать стратегические и тактические задачи банковского брендинга на конкретных примерах. Составить и обосновать рейтинг банковских брендов (тема 12).

9. Круглый стол на тему: «Проблемы банковской конкуренции в XXI веке – новые формы взаимодействия с клиентами» в рамках изучения темы № 14 «Банковская конкуренция: формы, виды и факторы, влияющие на ее уровень»

Темы круглого стола:

1. Современные особенности и закономерности банковской конкуренции
2. Аналитический обзор банковской конкуренции в РФ
3. Актуальные проблемы банковской конкуренции в РФ
4. Конкурентные преимущества современных банков и банковских продуктов.
5. Поиск новых технологий взаимодействия с клиентами
6. Использование биометрической аутентификации и перспективы ее применения в банковской системе
7. Современные банковские продукты и технологии
8. Современные банковские кредитные продукты для физических лиц

Студенту предлагается в рамках дискуссионных вопросов круглого стола подготовить **аналитическое эссе** объемом до 10 тыс. знаков, посвященное описанию одной из тем. Выбор темы осуществляется студентом по согласованию с преподавателем. Темы с 4 по 8 анализируется на примере конкретного действующего коммерческого банка.

10. Деловая игра: «Розничный банк как очередной социальный проект или прибыльный бизнес - проект продвижения современных продуктов и технологий на территории России?» (Тема 14 и тема 15).

9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Таблица 9.1.1 – Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	Электронные ресурсы
Банковское дело : учебник / [Н.П. Радковская и др.] ; под ред. Е.В. Тихомировой, Н.П. Радковской .— Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2018 .— 236 с. — Сведения доступны также по Интернету: opac.unecon.ru	основная	103	ЭБ OPAC.UNECON.RU
Деньги, кредит, банки. Финансовые рынки :	основная	82	

учебник : [в 2 частях] Часть 1 / [Гудовская Л.В. и др.] ; отв. ред. С.Ю.Янова .— Москва : Юрайт, 2019 .— 300 с. — Сведения доступны также по Интернету: ЭБС Юрайт.			ЭБС Юрайт
3. БаБанковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. — Электрон. дан. — М.: КНОРУС, 2018. — 800 с.	основная	—	ЭБС BOOK.ru
4. РРадковская Н.П. Банковские продукты и их продвижение на рынке : учебное пособие .— Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2017 .— 117 с. — Сведения доступны также по Интернету: opac.unicon.ru .	основная	55	ЭБ OPAC.UNECON.RU
5.— Новые модели банковской деятельности в современной экономике : монография / под ред. О.И. Лаврушина. — Электрон. дан. — М.: КНОРУС, 2017. — 168 с.	дополнительная	—	ЭБС BOOK.ru
Тихомирова Е.В. Актуальные проблемы банковской системы и финансовых рынков : учебное пособие.— Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2016 .— 110 с. — Сведения доступны также по Интернету: opac.unicon.ru	дополнительная	52	ЭБ OPAC.UNECON.RU
Тихомирова Е.В. Инвестиционные кредитные продукты банков : учебное пособие / Е. В. Тихомирова. — СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2017. — 84 с. - Сведения доступны также по Интернету: opac.unicon.ru	дополнительная	45	ЭБ OPAC.UNECON.RU
Тихомирова Е.В. Финансовые рынки: институты и продукты : учебное пособие / Е.В. Тихомирова, Е.М. Попова, И.В. Стоноженко. — СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2018. — 54 с. - Сведения доступны также по Интернету: opac.unicon.ru	дополнительная	35	ЭБ OPAC.UNECON.RU
Банковское сопровождение бизнеса : учебное пособие / [Е.В.Тихомирова и др.] ; под ред. Е.В.Тихомировой .— Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2019 .— 54 с. — Сведения доступны также по Интернету: opac.unicon.ru	дополнительная	33	ЭБ OPAC.UNECON.RU
Банковское дело : учебник для бакалавров / Е. Ф. Жуков [и др.] ; под редакцией Е. Ф. Жукова; ответственный редактор Ю. А. Соколов. — Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2015. — 595 с.	дополнительная	—	ЭБС Юрайт

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru
2	Научная электронная библиотека eLIBRARY – www.elibrary.ru
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru

4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – www.oecd-ilibrary.org

Таблица 9.1.3 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или www.consultant.ru)
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или www.garant.ru)
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или www.kodeks.ru)
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
7	Электронная библиотека СПБГЭУ – opac.unecon.ru

9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы. В помещениях имеется мультимедийное оборудование, экран, персональный компьютер.

Таблица 9.2.1 – Перечень программного обеспечения (ПО)

№ п/п	Наименование ПО
1	Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
2	Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
3	7-Zip (freeware)

10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);
- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

— для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом и является приложением к рабочей программе дисциплины.